

Universidad de Huánuco

Facultad de Ciencias Empresariales

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



UDH
UNIVERSIDAD DE HUANUCO

TESIS

LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD DE
LAS EMPRESAS FERRETERAS EN LA CIUDAD
DE TINGO MARÍA 2018.

Para Optar el Título Profesional de :
CONTADOR PÚBLICO

TESISTA

Bach. MATEO GONZALES, Madeleyne Juvencia

ASESOR

Lic. Adm. CAYCHO GUTIERREZ, Zaida Elizabeth

Huánuco – Perú
2019

UN

JÁNUCO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS

En la ciudad de Tingo María, siendo las 10 horas del día 23 del mes de mayo del año 2019, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Empresariales (Aula 202- Local central – Sede Tingo María – Filial Leoncio Prado), en el cumplimiento de lo señalado en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad de Huánuco, se reunió el Jurado Calificador, integrado por los docentes:

Dr. Oscar Augusto Campos Salazar

(Presidente)

Dr. Octavio César Marín Chávez

(Secretario)

Mtro. Eberd Juan Rodríguez Minaya

(Vocal)

Nombrados mediante la Resolución N° 579-2019-D-FCOMP-EAPCF-UDH, para evaluar la Tesis intitulada: "LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS FERRETERAS EN LA CIUDAD DE TINGO MARIA 2018", presentada por el (la) Bachiller MATEO GONZÁLES, Madeleyne Juvencia; para optar el título Profesional de Contador Público.

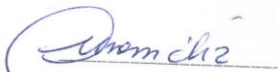
Dicho acto de sustentación se desarrolló en dos etapas: exposición y absolución de preguntas; procediéndose luego a la evaluación por parte de los miembros del Jurado.

Habiendo absuelto las objeciones que le fueron formuladas por los miembros del Jurado y de conformidad con las respectivas disposiciones reglamentarias, procedieron a deliberar y calificar, declarándolo (a) aprobada con el calificativo cuantitativo de 16 (dieciséis) y cualitativo de buena (Art.45 y 47 - Reglamento de Grados y Títulos).

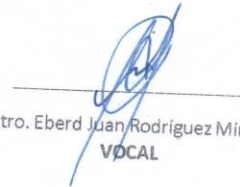
Siendo las 11:15 horas del día 23 del mes de mayo del año 2019, los miembros del Jurado Calificador firman la presente Acta en señal de conformidad.



Dr. Oscar Augusto Campos Salazar
PRESIDENTE



Dr. Octavio César Marín Chávez
SECRETARIO



Mtro. Eberd Juan Rodríguez Minaya
VOCAL

DEDICATORIA

A mis queridos padres, por el amor que me brindan cada día. Quienes han sido y serán parte importante en mi formación profesional, por su confianza, consejos y los recursos necesarios para poder lograrlo

A mis hermanos por acompañarme esos momentos brindándome su amor paciencia y comprensión.

AGRADECIMIENTO

- ✓ A Dios todopoderoso, por guiarme en cada paso que doy.
- ✓ A mis padres y hermanos por su apoyo de siempre para cumplir con mis metas.
- ✓ A los docentes de la Universidad de Huánuco, filial Leoncio Prado por haber compartido sus conocimientos y experiencias.
- ✓ A la Lic. Adm Zaida Caycho Gutierrez por el asesoramiento en la ejecución del presente trabajo de investigación.

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
INDICE.....	IV
RESUMEN.....	VI
SUMMARY.....	VII
INTRODUCCIÓN.....	VIII

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción del problema.....	9
1.2. Formulación del problema.....	11
1.3. Objetivo general.....	11
1.4. Objetivos específicos	11
1.5. Justificación de la investigación	12
1.6. Limitaciones de la investigación	13
1.7. Viabilidad de la investigación	13

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de investigación.....	14
2.2. Bases teóricas	19
2.3. Definiciones conceptuales.....	33
2.4. Hipótesis	34
2.5. Variables	35
2.5.1. Variable independiente	35
2.5.2. Variable dependiente	35
2.6. Operacionalización de las variables	36

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1.	Tipo de investigación.....	37
3.1.1.	Enfoque	37
3.1.2.	Alcance o nivel.....	37
3.1.3.	Diseño.....	38
3.2.	Población y muestra.....	38
3.3.	Técnica e instrumentos de recolección de datos	40
3.3.1.	Para la recolección de datos.....	40
3.3.2.	Para la recolección de datos.....	41
3.3.3.	Para el análisis e interpretación de datos.....	41

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1	Gestión empresarial.....	42
4.2	Contrastación de hipótesis.....	57

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1	Discusión de resultados.....	59
	CONCLUSIONES.....	63
	RECOMENDACIONES.....	64
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	65
	ANEXOS.....	69

RESUMEN

Esta investigación se realizó con la finalidad de determinar si la gestión empresarial influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018, el cual se desarrolló mediante un enfoque cuantitativo y cualitativo, a nivel descriptivo, con un diseño no experimental, porque no se ha controlado, ni se ha manipulado la variable independiente. Con este diseño se percibió el fenómeno tal como sucede en su contexto, para después ser analizado, las áreas muestrales (gestión empresarial), constituida por 45 empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María. Para recolectar la información se utilizó como técnica las encuestas en base a un cuestionario de preguntas directamente relacionados con las variables, sus dimensiones con sus respectivos indicadores de la investigación, después procesarlos e interpretarlos para luego ser analizados, contrastados y discutidos, el cual permitió demostrar la hipótesis de que la gestión empresarial influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018. Finalmente se detallan las conclusiones y recomendaciones.

Palabras Claves: Rentabilidad/Gestión/Empresas ferreteras.

SUMMARY

This investigation was carried out with the purpose of determining if the business management significantly influences the profitability of the hardware companies in the city of Tingo María - 2018, which was developed through a quantitative and qualitative approach, at a descriptive level, with a design not experimental, because the independent variable has not been controlled or manipulated. With this design the phenomenon was observed as it happens in its context, to be later analyzed, the sample areas (business management), constituted by 45 hardware companies of the city of Tingo María. To collect the information, the surveys were used as a technique based on a questionnaire of questions directly related to the variables, their dimensions with their respective indicators of the investigation, then processed and interpreted to be analyzed, contrasted and discussed, which allowed to demonstrate the hypothesis that business management significantly influences the profitability of hardware companies in the city of Tingo María - 2018. Finally, the conclusions and recommendations are detailed.

Key words: Profitability/Management/Hardware company.

INTRODUCCIÓN

La presente investigación titulada “LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS FERRETERAS EN LA CIUDAD DE TINGO MARIA 2018”, se basó a responder el problema general ¿de qué manera la gestión empresarial influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María 2018?

Esta investigación tuvo un enfoque cuantitativo y cualitativo ya que se utilizó datos para probar la hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico. Por el tipo de problema es de nivel descriptivo, correlacional, porque se basó en describir y diagnosticar el grado influencia en la gestión empresarial de las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María, la población está conformado por 45 empresas del rubro antes mencionado.

Los resultados que se consiguieron en la investigación sirvieron para corroborar nuestra hipótesis expuesta.

La investigación está compuesta de cinco capítulos: capítulo I se despliega el problema de investigación, en donde se realiza la descripción del problema, la formulación del problema, los objetivos generales y específicos, justificación limitaciones y la viabilidad de la investigación. En el capítulo II, menciona el marco teórico, detallando los antecedentes de la investigación, las bases teóricas, las definiciones conceptuales, la hipótesis, la variable dependiente e independiente y la operacionalización de variables.

En el capítulo III, se desarrolla la metodología de la investigación, en el cual se describe el tipo de investigación, el enfoque, alcance, diseño, la población

y muestra, las técnicas e instrumentos de recolección de datos. En el capítulo IV, se desarrollan los resultados. En el capítulo V, la discusión de resultados en donde se realiza la presentación y contrastación de los resultados del trabajo de campo con los referentes bibliográficos de las bases teóricas. Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones arribadas en la investigación.

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.Descripción del problema

Uno de los aspectos fundamentales en las empresas, y que se suele prestar menos atención, es la gestión empresarial. La gestión empresarial busca, a través de las personas que la productividad sea mejor, así como la competitividad de las empresas o negocios.

Se sabe que la globalización e internacionalización tiene como consecuencia un incremento exponencial de la competencia en los distintos sectores de las economías. Ello ha obligado a las empresas a implementar medidas que le posibiliten mejorar la gestión de sus empresas su competitividad y de este modo conseguir rentabilidad en sus sectores y mayor participación de mercado. Así mismo podemos hablar de una evolución del término gestión empresarial, que engloba nuevas tecnologías y relaciones para el mejoramiento de nuevos productos y servicios, en la satisfacción de un mercado cada día en crecimiento y complejo.

En Perú, los sectores de construcción y minería son los que generan dinamismo en el rubro ferretero, donde encontramos empresas de diferentes tamaños. Por tanto, exige que estas empresas sean competitivas si desean conseguir rentabilidad y sostenibilidad en el mercado. Es decir que toda empresa debe realizar un plan económico financiero que le permita ver si el negocio obtendrá buenos resultados, si será rentable.

Los indicadores referentes a rentabilidad, tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable (Guajardo, 2005, p. 25).

Se puede decir entonces que es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico, ya que sin ella no podrán atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales.

Lizcano y Castelló (2004) señalan que la rentabilidad es un concepto amplio que admite diversos enfoques y proyecciones y actualmente existen diversas perspectivas de lo que puede incluirse dentro de este término dentro de las empresas, bien sea desde el punto de vista económico o financiero y desde el punto de vista de rentabilidad social. (p. 70).

En la ciudad de Tingo María, se presume una baja rentabilidad de las empresas dedicadas al rubro ferretero, debido a que en nuestra ciudad se ha paralizado las inversiones en el sector construcción y cada vez aparecen más empresas dedicadas a este rubro. Además, el bajo nivel de conocimiento empresarial, producto de la escasa capacitación en materia de gestión empresarial ocasiona una incorrecta planeación de sus actividades, reflejadas en una falta de establecimiento de objetivos; en una incorrecta organización que se manifiestan en la estructura organizacional que llevan. En cuanto a dirección el factor motivación se hace ausente, el cual no permite medir el desempeño, corregir variaciones; es decir realizar un buen control para conocer el logro de lo planeado a lo ejecutado. Así mismo no reciben asesoramiento en materia financiera por lo tanto no tienen “dinero a la mano” para invertir cada vez más en sus productos, es decir afrontan el problema de financiamiento lo cual está coligado a una serie de obstáculos propios de la cultura empresarial que impiden lograr una rentabilidad dentro de sus empresas.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera la gestión empresarial influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿De qué manera la planeación influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018?
- ¿De qué manera la organización influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018?
- ¿De qué manera la dirección influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018?
- ¿De qué manera el control influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018?

1.3. Objetivo general

Determinar de qué manera la gestión empresarial influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018.

1.4. Objetivos específicos

- Determinar de qué manera la planeación influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018.
- Determinar de qué manera la organización influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018.

- Determinar de qué manera la dirección influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018.
- Determinar de qué manera el control influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018

1.5. Justificación de la investigación

- **Justificación teórica**

La investigación propuesta busca encontrar de qué manera una adecuada gestión empresarial ayuda a mejorar la rentabilidad de las empresas ferreteras. El trabajo permitió contrastar diferentes modelos teóricos de gestión empresarial y rentabilidad en las empresas ferreteras.

- **Justificación metodológica**

Los resultados de las encuestas son las respuestas que han provisto personas que trabajan en el sector y conocen los problemas por experiencia. También servirá como material de consulta a los futuros alumnos, docentes e investigadores de nuestra ciudad.

- **Justificación práctica**

De acuerdo con los objetivos de la investigación, los resultados permitieron identificar los principales problemas que limitan mayores niveles de rentabilidad y competitividad en el sector ferretero, y a partir de allí proponer mejoras básicamente desde el punto de vista de una aplicación de la gestión empresarial científica y técnica, capaces de representar modelos que orienten a elevar el grado de competitividad del sector en análisis.

1.6. Limitaciones de la investigación

El desarrollo de la presente investigación tuvo como limitación una pequeña desconfianza por parte de los propietarios de las empresas ferreteras para brindar la información total o parcial y así finalizar el presente trabajo de investigación.

1.7. Viabilidad de la investigación

- **Recursos Bibliográficos:**

Se contó con la bibliografía necesaria y de los medios electrónicos (internet) que permitieron obtener información tanto a nivel nacional como internacional concerniente al tema de investigación.

- **Recursos Humanos:**

La presente investigación fue viable porque se contó de suficientes recursos humanos como apoyo para la realización del estudio, tal es así se contó con la ayuda desinteresado de encuestadores, así como con el personal profesional especializado en el tema de investigación, lo cual fue de mucho interés.

- **Recursos Económicos:**

La investigación propuesta también fue viable desde el punto de vista económico, porque el alcance de la investigación no fue necesario de un financiamiento relevante que impida el estudio de la problemática planteada.

- **Recursos Tecnológicos**

Para facilitar el desarrollo del presente estudio, así como el procesamiento de la información a través de los instrumentos a utilizar se contó con una computadora, impresora. Información electrónica, software (utilización del Excel).

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Se detallan de la siguiente manera:

a. Antecedente Internacional

Chamba. J. (2017) Título: Diseño de un plan de negocios para pequeñas ferreterías que permita mejorar su gestión y rentabilidad, ubicados en la ciudad de Guayaquil parroquia Febres Cordero av. Portete de Tarqui. Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil

Conclusiones

- Al fundamentar teóricamente el trabajo de investigación, así como, la consideración de las diferentes teorías, aplicándolas como herramientas indispensables y científicas se logró detectar el problema objeto de estudio, el cual se ve enmarcado en la necesidad actual de las ferreterías de tener una mejor rentabilidad y un crecimiento sostenible de sus ventas.
- Con este análisis de situación inicial, las diferentes ferreterías tendrán una visión más clara de la situación actual del mercado en que se desarrollan sus actividades, para poder poner en práctica los correctivos que crean necesarios.
- Mediante el diagnóstico y estudios de campo respectivo, así como, la recolección de datos se pudo obtener la información debida que la mayoría de las ferreterías objeto de estudio no cuentan con ningún medio publicitario por lo que, sus posibles clientes no conocen de sus servicios ni los productos que ofrecen.
- Se determinó también que en la actualidad este tipo de ferreterías cuenta con varios competidores que amenazan su crecimiento en el

mercado uno de ellos es el “Comisariato del Constructor, ubicado en la av. Portete de Tarqui y la 12 ava y el segundo “MULTIMETALES S.A. ubicado en la av. Portete de Tarqui y la 14 ava, siendo estas empresas uno de los principales problemas de competencia para las ferreterías objeto de estudio.

*Ambuludi. L. (2013) **Título:** Control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la ferretería “centro ferretero Lumbaquí “ubicada en la provincia de sucumbíos, Cantón Gonzalo Pizarro. Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.*

Conclusiones:

- ✓ Una vez realizada la lista de verificación de inventario se detectó que no existe un adecuado control interno de inventario, lo que ha impedido al gerente una toma de decisiones efectiva para el mejoramiento de sus resultados económicos.
- ✓ La rentabilidad de la empresa se ha visto deteriorada por diferentes causas entre ellas la inadecuada distribución del espacio físico, las compras realizadas sin planificación y la principal que es el bajo control de inventarios que mantiene la empresa, causas que ocasionan una baja inestabilidad en el mercado.
- ✓ El Centro Ferretero Lumbaquí no realiza un análisis respectivo de los indicadores financieros, ocasionando desconocimiento total del estado financiero y económico de la empresa, lo que impide alcanzar los objetivos planteados e incrementando los gastos en sus recursos.
- ✓ Y por último se concluye que la inadecuada forma de llevar los inventarios ha generado a la empresa una disminución en su rentabilidad, y por ende no se cuenta con gran estabilidad en el mercado.

Moyolema. M. (2011) **Título:** La gestión financiera y su impacto en la rentabilidad de la cooperativa de ahorro y crédito kuriñan de la ciudad de Ambato año 2010. Universidad Técnica de Ambato, Ecuador.

Conclusiones:

Al realizar un diagnóstico de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan. Se establece que no cuenta con una gestión financiera adecuada lo cual no le ha permitido incrementar su rentabilidad y por ende no ha crecido como institución por lo que también no existen estrategias adecuadas en lo que la institución pueda respaldarse. Se ha determinado también el retraso en la elaboración de los estados financieros por lo que no ha permitido realizar un análisis económico de la institución llevando a una inestabilidad económica financiera.

Antecedente nacional

Sifuentes. P. (2018) **Título:** El sistema de control interno de inventarios y su influencia en la gestión de la rentabilidad de la ferretería san José. Lima metropolitana. Universidad Ricardo Palma.

Conclusiones:

- ✓ Se ha determinado que el sistema de control interno de los inventarios promueve la debida gestión del activo realizable y consecuente rentabilidad del negocio con lo cual se crea valor.
- ✓ Se ha establecido que la debida gestión de los inventarios se ve reflejado en la adecuada función de aprovisionamiento de bienes por ello es preciso formalizar y estructurar debidamente este proceso para mejorar el valor del negocio y evitar que el desabastecimiento genere pérdidas.
- ✓ El proceso de recepción de bienes influye en la rentabilidad del negocio debido a que se debe incorporar en el activo los bienes requeridos en su oportunidad y con las características solicitadas para evitar posibles contingencias de atención a los clientes.
- ✓ El proceso de almacenamiento de bienes influye en la rentabilidad del negocio cuando se le da el debido tratamiento a los

mismos según su naturaleza y se restringe el acceso a los almacenes solamente al personal autorizado.

*Ramírez. E. (2011) **Título:** Sistemas de información gerencial y la gestión empresarial de las ferreterías de la ciudad de Huaraz. Universidad Santiago Antunez de Mayolo*

Conclusiones:

- ✓ Los Sistemas de Información Gerencial inciden limitadamente en la gestión empresarial de las ferreterías de la ciudad de Huaraz.
- ✓ La gestión Empresarial en las ferreterías de la ciudad de Huaraz, se guía de la experiencia y la práctica (70.7%) sin analizar aspectos relevantes, como recursos financieros, humanos y materiales. Solo un 9.8% utiliza información medianamente especializada. y llevan el control de sus ventas en un 66% solamente con un cuaderno de ventas

b. Antecedente local

*Teodoro. S. (2017) **Título:** Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo León ferretería y construcciones E.I.R.L. Huanuco-2016. Universidad de Huánuco*

Conclusiones:

- ✓ Después de realizar la investigación se determinó que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad, ya que una buena decisión de inversión financiera genera beneficios a corto y largo plazo. La rentabilidad es necesaria para lograr un crecimiento sostenible en el tiempo.
- ✓ Se determinó que los activos intangibles si influyen en la rentabilidad.

Debido a que los activos intangibles o nominales permiten generar mayor rentabilidad a largo plazo. Ya que los gastos de

organización, patentes, licencia, capacitación, marcas etc., son activos no monetarios identificables, que generan beneficios económicos futuros y deben ser controlados dichos beneficios.

✓ Se determinó también que las capacitaciones al personal influyen en la rentabilidad, ya que un personal capacitado permite que se tome buenas decisiones de inversión para mejorar la calidad de activos, para la utilización de los recursos que posee la empresa, interpretar y analizar los estados financieros, saber si es el momento de invertir o no.

Apac. J. (2017) Título: Gestión empresarial y el desarrollo de las micro y Pequeñas empresas del distrito de Huánuco” 2017. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

Conclusiones:

✓ Se determinó la existencia de una relación positiva y significativa entre gestión empresarial y el desarrollo de las Pymes de la ciudad de Huánuco, esto en base al resultado del cuestionario en general. La utilización de métodos, técnicas e instrumentos propios de las ciencias administrativas inciden en la gestión de las Pymes.

✓ Existe relación entre la aplicación de las técnicas administrativas y la gestión de las Pymes de la ciudad de Huánuco, se verifico que aquellas empresas que utilizan técnicas administrativas tienen una mejor gestión que aquellas empresas que no las utilizan.

✓ Se determinó que el crecimiento económico de la Ciudad de Huánuco tiene una relación positiva con la gestión de las Pymes, En los últimos años la ciudad de Huánuco ha experimentado un crecimiento económico relacionado en gran parte a la iniciativa de muchos emprendedores que pusieron sus microempresas y que han dinamizado la economía de Huánuco.

✓ Se Verifico que los resultados económicos y financieros de la mayoría de empresas en positivo, sobre todo de aquellas

empresas que utilizan técnicas e instrumentos de gestión en contraste de los resultados negativos de aquellas empresas que realizan actividad empresarial de manera empírica.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Gestión empresarial

Para Gitman (1996), la “gestión empresarial comprende la concreción de las políticas, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas. Una política no es un documento legal. Una vez que la política se convierte en práctica organizacional y ha sido aprobada por el Directorio o por la estructura del gobierno institucional, está uniendo a toda la organización” (p. 25).

Para el instituto de Investigación (El Pacífico, 2004, p.10) la “gestión empresarial es administrar y proporcionar servicios para el cumplimiento de las metas y objetivos, proveer información para la toma de decisiones, realizar el seguimiento y control de la recaudación de los ingresos, del manejo de las cuentas por cobrar, de las existencias, etc. Dentro de la gestión se incluye la planeación, organización, dirección y control. La planeación, se aplica para aclarar, ampliar y determinar los objetivos y los cursos de acción que deban tomarse; para la previsión; establecer condiciones y suposiciones; seleccionar e indicar las áreas para el logro de los objetivos; establecer un plan de logros; establecer políticas, procedimientos, estándares y métodos de logros; anticipar los problemas futuros posibles; modificar los planes a la luz de los resultados del control. La organización, se aplica para distribuir el trabajo entre el grupo y para establecer y reconocer las relaciones y autoridad necesarias. La ejecución, se realiza con la participación práctica, activa y dinámica de todos los involucrados por la decisión o el acto gerencial; conduce y reta a otros para que hagan lo mejor que puedan. El control de las

actividades, esta fase se aplica para comparar los resultados con los planes en general. En la práctica gerencial, estas etapas del proceso están entrelazadas e interrelacionadas; la ejecución de una función no cesa enteramente antes de que se inicie la siguiente...”.

El enfoque tradicional de la gestión empresarial, estudia la estructura de la organización y define los papeles de las personas en la misma. La contribución más importante de éste enfoque ha sido definir y analizar las tareas que son necesarias para crear y potenciar una empresa. Se tienen en cuenta más las estructuras formales que las personas que componen la organización. Por otro lado, el enfoque de las relaciones humanas, es el resultado de la investigación de lo que realmente acontece en la organización. La principal limitación de este enfoque es que los seres humanos son tan complejos que todavía se desconocen muchas de las causas de gran parte de la conducta. El enfoque sistemático, es más amplio y más dinámico que los anteriores. Al estudiar el progreso de las organizaciones se observa toda la interrelación e interdependencia de los distintos elementos que la componen, incluso la relación de la organización con su entorno o medio ambiente.

Chiavenato (2004) define la gestión empresarial como el proceso de planear, organizar, integrar, direccionar y controlar los recursos (intelectuales, humanos, materiales, financieros, entre otros) de una organización, con el propósito de obtener el máximo beneficio o alcanzar sus objetivos. (p. 10).

En el mismo sentido se pronuncian García, Martín y (Periáñez 2000, p19), en el libro administración y dirección, en el que conciben la gestión empresarial como “el conjunto de las funciones o procesos básicos (planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar) que, realizados convenientemente,

repercuten de forma positiva en la eficacia y eficiencia de la actividad realizada en la organización”.

2.2.1.1. Planeación

Koontz, Weihrich y Cannice (2012) mencionan que la planeación incluye elegir misiones y objetivos, y las acciones para lograrlos; requiere decidir. (p. 123).

Chiavenato (2004) describe a la planeación como: la función administrativa que determina anticipadamente cuáles son los objetivos que deben alcanzarse y qué debe hacerse para alcanzarlos, se trata de un modelo teórico para la acción futura. (p. 123)

Los conceptos básicos de la planeación, surgen de las definiciones que se han presentado hasta ahora: Objetivos, plan, toma de decisiones y previsión.

2.2.1.1.1. Objetivos.

Es el punto de partida de la planeación. Saber a dónde se pretende llegar, para saber en qué forma puede llegarse hasta allá. (Chiavenato, 2004, p. 127).

2.2.1.1.2. Plan.

Es un curso anticipado de acción que se realiza con el fin de alcanzar unos objetivos. (Chiavenato, 2004, p. 127).

2.2.1.1.3. Toma de decisiones.

En la medida en que se debe seleccionar entre diversos cursos de acción futuros, es decir, decidir lo que va a hacerse y como se va a realizar antes de que se necesite actuar. (Chiavenato, 2004, p, 127).

2.2.1.2. Organización

La acción de organizar comprende, entre otros aspectos, establecer departamentos. El término departamento designa un área, una división o una unidad específica de una organización sobre la cual un gerente tiene autoridad para el desempeño de las actividades establecidas. Un departamento —como generalmente se utiliza el término— puede ser la división de producción, el departamento de ventas, la unidad de la costa oeste, la sección de investigación de mercados o la unidad de cuentas por cobrar. En algunas empresas la terminología departamental se utiliza con libertad, en otras, especialmente en las grandes, una terminología más estricta indica relaciones jerárquicas. Así, un vicepresidente puede encabezar una división; un director, un departamento; un gerente, una unidad, y un jefe, una sección.

Así, la estructura debe diseñarse para funcionar, permitir contribuciones de los miembros de un grupo y ayudar a las personas a alcanzar los objetivos con eficiencia. Organizar es un proceso que requiere se consideren varios elementos fundamentales. Así, la estructura organizacional debe reflejar:

1. Los objetivos y planes, porque de ellos se derivan las actividades.
2. La autoridad disponible para la administración de la empresa, dado que en cualquier organización la autoridad es un derecho determinado socialmente que se ejerce de manera discrecional y, como tal, está sujeta a cambios.
3. El ambiente que la rodea, como cualquier plan, cuyas premisas pueden ser económicas, tecnológicas, políticas, sociales o éticas (aunque también en un futuro cambiante. En este sentido, una estructura organizacional efectiva

nunca puede ser estática y tampoco hay una que funcione mejor en todo tipo de situaciones, sino que depende de la situación.

4. Como la organización está dotada de personal, la agrupación de las actividades y relaciones de autoridad de su estructura debe considerar las limitaciones y las costumbres de las personas, ello no quiere decir que la estructura deba diseñarse en torno a los individuos (antes bien, ha de llevarse a cabo en torno a las metas y las actividades que las acompañan); de cualquier modo, es importante considerar el tipo de personas con las cuales se conformará. (Koontz, et al 2012).

Chiavenato (2004) Organizar es agrupar las actividades necesarias para alcanzar ciertos objetivos, asignar cada grupo un administrador con la autoridad necesaria para supervisar y coordinar tanto en sentido horizontal como vertical toda la estructura de la empresa. (p. 9).

Organización es la estructuración técnica de las relaciones que deben existir entre las funciones, niveles y actividades de los elementos materiales y humanos de un organismo social, con el fin de lograr su máxima eficiencia dentro de los planes y objetivos señalados.

2.2.1.2.1. Estructura organizacional.

Es la distribución formal de los empleos dentro de una organización, proceso que involucra decisiones sobre especialización del trabajo, departamentalización, cadena de mando, amplitud de control, centralización y formalización. (Robbins, 2005, P.234).

Según Chiavenato (2002) una estructura organizacional es eficaz cuando facilita a las personas la

consecución de los objetivos y es eficiente cuando se consiguen con recursos o costos mínimos.

Por lo tanto la estructura organizacional cumple con tres funciones: Producir resultados, superar las diferencias individuales; es decir, hacer que las personas se adapten a las exigencias que les impone la organización y la última función es Ser medio para ejercer poder.

2.2.1.2.2. Agrupamiento de actividades

Se entiende como la asignación de cada grupo a un administrador con autoridad para supervisar y el establecimiento de las medidas necesarias para entablar una coordinación horizontal y vertical en la estructura de la organización (Koontz y O'Donnell, 2012, p.13).

Este proceso involucrará los siguientes pasos:

- ✓ Identificación de las actividades necesarias para alcanzar los objetivos y planes establecidos.
- ✓ Clasificación de dichas actividades.
- ✓ Agrupación de las actividades en base a distintos criterios de departamentalización.
- ✓ Delegación de autoridad al administrador (jefe) de cada grupo, a fin de que pueda ejecutar las actividades.
- ✓ Coordinación horizontal y vertical de las actividades a través de relaciones de autoridad y sistemas de información.

(Koontz y O'Donnell, 2012, p13.).

2.2.1.3. Dirección

Koontz, et al (2012) definen a la dirección como el proceso mediante el cual se influye en las personas para

que contribuyan a las metas organizacionales y de grupo. (p. 88).

La dirección y el liderazgo a menudo se consideran lo mismo. Si bien es cierto que el gerente más efectivo casi siempre será también un líder efectivo, y que dirigir es una función esencial de los gerentes, hay más en administrar que sólo dirigir; esta etapa del proceso administrativo comprende la influencia del administrador en la realización de planes, obteniendo una respuesta positiva de sus empleados mediante la comunicación, la supervisión y la motivación. La ejecución de los planes de acuerdo con la estructura organizacional, mediante la guía de los esfuerzos del grupo social a través de la motivación, la comunicación y la supervisión son la tarea de la dirección.

Cuando un directivo entiende y tiene habilidades sociales, es capaz de ejecutar una conducta de intercambio con resultados favorables, tanto para él como para sus subordinados. Las habilidades sociales son consideradas un conjunto de comportamientos interpersonales complejos. Estas habilidades no son un rasgo de la personalidad, sino más bien un conjunto de comportamientos aprendidos y adquiridos.

Etapas de Dirección

Aplicar la decisión, integración, motivación, comunicación, supervisión.

2.2.1.3.1. Motivación

La motivación no es un concepto sencillo, surge de diversos impulsos, deseos, necesidades, anhelos y otras fuerzas. Los administradores motivan cuando proporcionan

un ambiente que induzca a los miembros de la organización a contribuir. La cadena de necesidad-deseo-satisfacción en cierta forma se ha simplificado de manera exagerada. Ciertamente con frecuencia los motivos son opuestos. (Koontz y O'Donnell, 2012, p. 388).

2.2.1.3.2. Comunicación

La comunicación es el proceso a través del cual se transmite y recibe información en un grupo social. La comunicación en una empresa comprende múltiples interaccionares que abarcan desde las conversaciones telefónicas informales hasta los sistemas de información más complicados. Para poner en marcha sus planes se necesitan sistemas de información eficaces; cualquier información desvirtuada origina confusiones y errores, que disminuyen el rendimiento del grupo. (Koontz y O'Donnell, 2012, p. 391).

2.2.1.3.3. Liderazgo

Es la influencia, arte o proceso de influir sobre las personas para que se esfuercen voluntaria y entusiastamente para lograr las metas del grupo. (Koontz y O'Donnell, 2012, p.412).

2.2.1.4. Control

El control es una función administrativa: es la fase del proceso administrativo que mide y evalúa el desempeño y toma la acción correctiva cuando se necesita. De este modo, el control es un proceso esencialmente regulador. (Chiavenato, 2004, p.18).

Para Koontz, et al (2012) control es medir y corregir el desempeño individual y organizacional para asegurar que los hechos se conformen a los planes. Incluye medir el desempeño respecto de las metas y los planes, mostrar dónde existen desviaciones de los estándares y ayudar a corregir las desviaciones. En suma, controlar facilita el cumplimiento de los planes.

. El proceso de control básico, en cualquier lugar y para lo que sea que se controle, incluye tres pasos:

1. Establecer estándares.
2. Medir el desempeño contra estos estándares.
3. Corregir las variaciones de los estándares y planes. (p. 496).

2.2.1.4.1. Establecimiento de estándares

Los estándares simplemente son criterios de desempeño, los puntos seleccionados de todo un programa de planeación en los que se establecen medidas de desempeño para que los administradores reciban indicios sobre cómo van las cosas y no tengan que vigilar cada paso en la ejecución de los planes.

Existen muchos tipos de estándares, y entre los mejores están las metas u objetivos verificables. (Koontz, et al., p.496).

2.2.1.4.2. Medición del desempeño

Aun cuando no siempre sea posible, la medición del desempeño frente a los estándares debería hacerse apropiadamente de forma anticipada para detectar las desviaciones antes de que ocurran y evitarlas mediante acciones apropiadas. El administrador que está alerta y tiene visión de

futuro puede, en ocasiones, predecir posibles desviaciones de los estándares; sin embargo, en ausencia de tal capacidad éstas deben descubrirse tan pronto como sea posible. (Koontz, et al, 2012, p496.).

2.2.1.4.3. Corrección de desviaciones

Los estándares deben reflejar los diversos cargos en la estructura de una organización, ya que si el desempeño se mide apropiadamente, es más fácil corregir las desviaciones.

La corrección de desviaciones es el punto en que el control puede verse como una parte de todo el sistema de administración y relacionarse con las otras funciones gerenciales. Los administradores pueden corregirlas al modificar sus planes o metas (ésta es una puesta en práctica del principio del cambio de rumbo en la navegación o evaluar planes derivados), o al ejercer su función de organización a partir de la reasignación o aclaración de tareas; también pueden corregirlas mediante la asignación de personal adicional, una mejor selección y capacitación de los subordinados o, como última medida, el reajuste de personal, esto es, los despidos; otra forma es corregir a partir de una mejor dirección, esto es, una mayor explicación de las tareas o mediante técnicas de liderazgo más efectivas. (Koontz, et al. ,2012).

2.2.2. Rentabilidad

Para Sánchez (2002, p. 14.) la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan

medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados.

Señala además que la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad: análisis de la rentabilidad, análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento, y análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

2.2.2.1. Rentabilidad financiera

Según Aguirre (1997, 9. 18) evalúa la rentabilidad obtenida por los propietarios de una empresa; el rendimiento obtenido por su inversión. Su fórmula es la siguiente:

$$\frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Recursos propios medios}}$$

Según Dess y Lumpkin (2003, p.7) las medidas de rentabilidad permiten pesar con qué eficiencia utiliza la empresa sus activos y con qué eficiencia gestiona sus operaciones. Las tres medidas de rentabilidad más conocidas según Dess y Lumpkin (2003, p. 7) son:

1. Margen de Beneficio, el cual mide el beneficio obtenido por cada unidad monetaria de Ventas.
2. Rentabilidad del Activo que mide el beneficio por unidad monetaria de Activo.

3. Rentabilidad de los Fondos Propios, la cual mide cómo les va a los accionistas durante el año, es decir, representa la verdadera medida del resultado del rendimiento.

2.2.2.2.1. Rentabilidad sobre activos

La Rentabilidad Sobre Activos o ROA por sus siglas en inglés, es un indicador de cómo las empresas manejan los activos existentes mientras generan ganancias. Si la Rentabilidad Sobre Activos es baja, la gerencia quizás sea deficiente mientras que si es alta demuestra que la empresa está funcionando eficientemente.

Se obtiene dividiendo el ingreso neto de un año entre el total de activos de la empresa y generalmente se expresa en porcentaje. Si una tienda de ropa, por ejemplo, tiene un ingreso neto al año de 1 millón de dólares y el total de activos es 4 millones de dólares, el retorno de activos sería: $(\$4 \text{ million}) \times 100 = 25\%$

Mediante el cálculo de ROA, la empresa podrá ver el retorno o rendimiento en cualquier inversión y si la gerencia está generando suficiente retorno de los activos disponibles. (Barco, 2009, p. 67).

2.2.2.2.2. Rentabilidad sobre el patrimonio

Corresponde al porcentaje de utilidad o pérdida obtenido por cada nuevo sol que los dueños han invertido en la empresa.

Este ratio refleja el rendimiento de la empresa respecto al patrimonio de los accionistas. (Barco, 2009, p.68).

$$ROE = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} = \%$$

2.2.2.2. Rentabilidad económica

Aguirre (1997, p.19) indican que la rentabilidad económica es un índice que mide el rendimiento económico de las inversiones, aplicando la siguiente fórmula:

$$\frac{\text{Beneficio antes de gastos financieros e impuestos}}{\text{Inversión neta}}$$

La rentabilidad económica incluye, según Aguirre et al. (1997, p.75) el cálculo de un margen que evalúa la productividad de las ventas para generar beneficios, así como también de una rotación, la cual mide la eficacia con que se gestiona la inversión neta de la empresa. Por su parte, Van Horne y Wachowicz (2002), p.127) mencionan que el rendimiento sobre la inversión determina la eficiencia global en cuanto a la generación de utilidades con activos disponibles; lo denomina el poder productivo del capital invertido. Además, presenta el cálculo de dicho rendimiento de esta manera:

$$\frac{\text{Utilidad neta después de impuestos}}{\text{Activo total}}$$

2.2.2.2.1. Rentabilidad sobre las ventas

Mide la eficiencia de la elaboración y distribución que alcanza una empresa durante sus operaciones. Se calcula dividiendo el resultado o utilidad bruta del negocio por el

monto total de ventas (también puede multiplicarse por 100 para obtener el ratio expresado en porcentaje).

El resultado del negocio o utilidad bruta se obtiene restando a las ventas, el costo de la mercadería vendida (CMV), es decir, que éste es un indicador que no tiene en cuenta ciertos gastos indirectos e impuestos, sino que se enfoca en la operación.

Así, la fórmula para calcularlo es:

$$Mb=(Ventas-CMV)/Ventas.$$

2.2.2.2.2. Rentabilidad sobre las inversiones

La rentabilidad de una inversión es un indicador que mide la relación que existe entre la ganancia de una inversión y el costo de ésta, al mostrar qué porcentaje del dinero invertido se ha ganado o recuperado, o se va a ganar o recuperar.

Conocer la rentabilidad de una inversión nos permite saber qué tan bueno ha sido el desempeño de la inversión o, en caso de tratarse de una rentabilidad ofrecida, saber qué tan atractiva es.

Y en caso de tratarse de varias inversiones, conocer sus rentabilidades nos permite comparar éstas, y así saber cuál inversión tuvo el mejor desempeño o, en caso de tratarse de rentabilidades ofrecidas, saber cuál es la más atractiva.

La fórmula para hallar la rentabilidad de una inversión es:

$$\text{Rentabilidad} = (\text{Ganancia} / \text{Inversión}) \times 100. \text{ (Barco, 2009, p.70).}$$

2.3. Definiciones conceptuales.

✓ Empresa

Para Andrade (2006), la empresa es aquella entidad formada con un capital social, y que aparte del propio trabajo de su promotor puede contratar a un cierto número de trabajadores. Su propósito lucrativo se traduce en actividades industriales y mercantiles, o la prestación de servicios. (p. 22)

✓ Objetivo

Según Koontz, et al (2012, p.110) los objetivos de la organización son aquellos aspectos materiales, económicos, comerciales y sociales, en dirección a los cuales las organizaciones dirigen sus energías y sus recursos, esos aspectos son utilidades, rentabilidad, buena imagen, responsabilidad social, productividad, productos o servicios de calidad, buena percepción del cliente, etc. Son los objetivos que desea lograr, con el fin de operar satisfactoriamente dentro del entorno socioeconómico.

✓ Estrategia

Chiavenato (2008) nos menciona que la estrategia: se refiere al comportamiento global en cuanto a su entorno. Nos dice, que la estrategia casi siempre significa cambio organizado. (p. 76)

✓ Ingreso

Según Guajardo (2005), los ingresos representan recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito. Los ingresos se consideran como tales en el momento en que se presta el servicio o se vende el producto, y no el cual es recibido el efectivo. (p. 31)

✓ Gasto

Los gastos son activos que se han usado o consumido en el negocio con el fin de obtener ingresos. Algunos tipos de gastos son los sueldos y salarios que se pagan a los empleados (Guajardo, 2005, p. 37).

✓ **Productividad**

La productividad es una medida de qué tan eficientemente utilizamos nuestro trabajo y nuestro capital para producir valor económico. Una alta productividad implica que se logra producir mucho valor económico con poco trabajo o poco capital. Un aumento en productividad implica que se puede producir más con lo mismo. (Hulten, 2000, p.40).

✓ **Ventas**

Según Kotler (1997), el concepto de venta es otra forma de acceso al mercado para muchas empresas, cuyo objetivo, es vender lo que hacen en lugar de hacer lo que el mercado desea. (p. 110).

✓ **Organigrama**

Andrade (2005) es la expresión gráfica o esquemática de la estructura organizativa de una empresa, o de cualquier entidad productiva, comercial, administrativa, política, etc. (p. 448)

2.4. Hipótesis

2.4.1. Hipótesis general

La gestión empresarial influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2019.

2.4.2. Hipótesis específicas

- ✓ La planeación influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018.

- ✓ La organización influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018.
- ✓ La dirección influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018.
- ✓ El control influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018.

2.5. Variables

2.5.1. Variable independiente (X)

Gestión empresarial

X1= Planeación

X2= Organización

X3= Dirección

X4= Control

2.5.2. Variable dependiente (Y)

Rentabilidad

Y1= Rentabilidad financiera

Y2= Rentabilidad económica

2.6. Operacionalización de variables

Tabla N° 1

Operacionalización de las variables

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE: GESTION EMPRESARIAL	PLANEACIÓN	✓ Establecimiento de objetivos ✓ Plan ✓ Toma de decisiones
	ORGANIZACIÓN	✓ Estructura organizacional ✓ Agrupamiento de actividades
	DIRECCIÓN	✓ Motivación ✓ Comunicación ✓ Liderazgo
	CONTROL	✓ Establecimiento de estándares ✓ Medición del desempeño ✓ Corrección de las variaciones
VARIABLE DEPENDIENTE: RENTABILIDAD	RENTABILIDAD FINANCIERA	✓ Rentabilidad sobre los activos ✓ Rentabilidad sobre el patrimonio
	RENTABILIDAD ECONOMICA	✓ Rentabilidad sobre las ventas ✓ Rentabilidad de las inversiones.

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo de investigación

3.1.1. Enfoque

Se utilizó el enfoque cualitativo y cuantitativo.

Hernández (2003). En el enfoque cuantitativo, usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. (p.72).

Es el cómo se va actuar en el trabajo de campo para obtener los datos que se necesitan para lograr los objetivos y alcanzar las propuestas planteadas”.

Mediante el enfoque cualitativo se puso en claro las características de cómo se realizó la investigación. Además, nos permitió analizar y estudiar el problema en el lugar en donde se da el mismo; su proceso, a fin de establecer en qué momento se produjeron falencias, así como también proponer una solución que contribuya al cambio de actitudes y aptitudes en todos los integrantes de la organización.

3.1.2. Alcance o nivel

Hernández (2010) “Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de las personas, grupos, comunidades, procesos, objetivos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Es útil para mostrar con precisión los ángulos o dimensiones de un fenómeno, suceso, comunidad, contexto o situación. Y la correlación; su finalidad es conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o

más conceptos, categorías o variables en un contexto particular”. (p.344).

La investigación se ejecutó bajo un nivel descriptivo-correlacional. Con el nivel descriptivo nos permitió describir el problema en toda su dimensión, tiempo y espacio; así como describir los diversos aspectos que incurren en la rentabilidad de las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María. Con el nivel correlacional permitió definir el grado de asociación de la variable independiente (gestión empresarial) con la variable dependiente (rentabilidad).

3.1.3. Diseño

En cuanto al diseño de investigación fue no experimental, y a su vez transversal porque la información se recogió en un único momento.

Kerlinger y Lee (2002) nos dicen que “la investigación no experimental es la búsqueda empírica y sistemática en la que el científico no posee control directo de las variables independientes, debido a que sus manifestaciones ya han ocurrido o a que son inherentemente no manipulables”. (p. 504)

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

Para Fidias (2012), “la población o en términos más precisos la población objetivo, es un conjunto finito o infinito de elementos con características comunes para los cuales serán extensivas las conclusiones de la investigación. Ésta quedó delimitada por el problema y por los objetivos del estudio”. (p. 81)

La presente investigación está conformada por una población finita, los cuales hacen un total de 45 empresas dedicadas al rubro ferretero, en la ciudad de Tingo María 2018.

Tabla 02: *Población*

Nº	RAZON SOCIAL
1	CASA DEL AGRICULTOR Y DEL GANADERO E.I.R.L
2	COMERCIAL AGROFER RONALD E.I.R.L.
3	CENTRO AGROFERRETERIA LEON
4	FERRETERIA CHOTA
5	COMERCIAL DIDAN
6	CASA DE CONSTRUCTOR
7	AGROFERRETERIA CONTINENTAL
8	COMERCIAL AGROFER LAURA
9	FERRETERIA ASN S.R.L
10	CONSTRUCTORA & REPUESTOS MAQUINARIA S.A.C
11	FERRETERIA EL CENTRO DEL MAESTRO
12	EL HERRAJE
13	COMERCIAL AGROFER CHINOS
14	FERR IMPORTACIONES GARCELI KP S.A.C
15	COMERCIAL RY J
16	FERRETÍN LEO.
17	COMERCIAL TACUCHI
18	AGROCENTRO CONTRERAS
19	EL HERRAJE
20	FERRETERIA GLADYS
21	FIERROS TINGO
22	AGRO IMPORT B & D S.A.C
23	AGROFERRETERIA NISSI
24	AGROCONSTRUCTOR TACUCHI S.A.C
25	FERRETERIA LUCECITA
26	INVERSIONES BRADA & HERMANOS
27	FULL PINTURAS Y MATIZADOS DIAZ E.I.R.L
28	CORPORACION FERRCHOTA E.I.R.L
29	CORPORACION FERRETERIA RUDHAYFRE S.A.C
30	MLLTIS. EL ARCA DEL CONSTRUCTOR
31	AGROQUIMICOS ROCIO LUCELLY
32	INVERSIONES SELVA
33	FERRETERIA LM
34	FERRETERIA EL ALBAÑIL
35	SHADAY
36	CONTRATISTAS GENERALES BELLA DURMIENTE E.I.R.L.
37	FERRETERIA NANDITO
38	CASA DE PERNOS MOSQUERA
39	GRUPO CONTINENTAL
40	MULTISERVICIOS Y REPRESENTACIONES HUALLAGA
41	PRACTIMUNDO
42	SELVA ELECTRO FERRETERIA
43	FERRETERIA BELLA DURMIENTE
44	FERRETERÍA "GRANDEZ"
45	FERRETERIA "EL CHATO"

FUENTE: Área de desarrollo económico social de la MPLP

ELABORACIÓN: Propia

3.2.2. Muestra

Vara (2008) La muestra, es el conjunto de casos extraídos de la población, seleccionados por algún método racional, siempre parte de la población.

Por su parte Hernández citado en Castro (2003, p.69), expresa que "si la población es menor a cincuenta (50) individuos, la población es igual a la muestra"

Lo señalado por este autor permite inferir, que si se toma el total de la población entonces no se aplicará ningún criterio muestral.

Esto quiere decir que se consideró a la muestra igual a la población de 45 dueños o representantes de las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María.

3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.3.1 Para la recolección de datos

TÉCNICA: Encuesta

Cea'ancona (1998) define la encuesta como; "la aplicación o puesta en práctica de un procedimiento estandarizado para recabar información (oral o escrita) de una muestra amplia de sujetos. La muestra ha de ser representativa de la población de interés y la información recogida se limita a la delineada por las preguntas que componen el cuestionario pre codificado, diseñado al efecto. (p.31).

INSTRUMENTOS: Cuestionario

Barrera (2010), afirma que un cuestionario "es un instrumento que agrupa una serie de preguntas relativas a un evento, situación o temática particular, sobre el cual el investigador desea obtener información". (p.15). Se aplicó a las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María para conseguir información necesaria sobre la gestión empresarial y la rentabilidad.

3.3.2. Para la presentación de datos

Los datos obtenidos están siendo presentados mediante tablas numerados cronológicamente con sus respectivas figuras para su mejor explicación.

3.3.3. Para el análisis e interpretación de los datos

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo el uso de la estadística descriptiva y para la tabulación de los datos se ha tenido como soporte el programa Excel 2016.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Gestión empresarial

4.1.1. Planeación

Establecimiento de objetivos (Indicador 1)

Tabla 3

Establecimiento de objetivos

Calificativo	Cantidad	%
siempre	9	20
generalmente	17	38
A veces	19	42
Nunca	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras

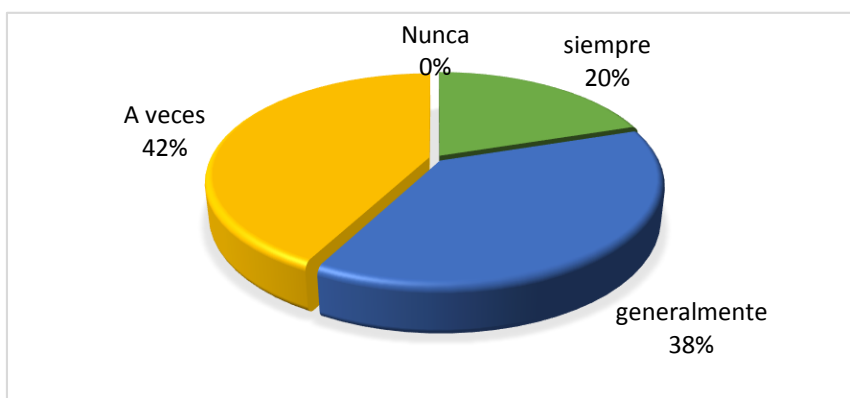


Figura 1. Objetivos organizacionales

Fuente: Tabla 3

Análisis e interpretación:

El 42% mencionan que se establecen los objetivos organizacionales, en tanto un 38% y 20% mencionan que generalmente y siempre respectivamente.

Por tanto, se puede ver que la mayor parte de las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María a veces establecen sus objetivos organizacionales.

Planes (Indicador 2)

Tabla 4
Frecuencia de establecimiento de planes

Calificativo	Cantidad	%
Siempre	5	11
Generalmente	26	58
A veces	14	31
Nunca	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras

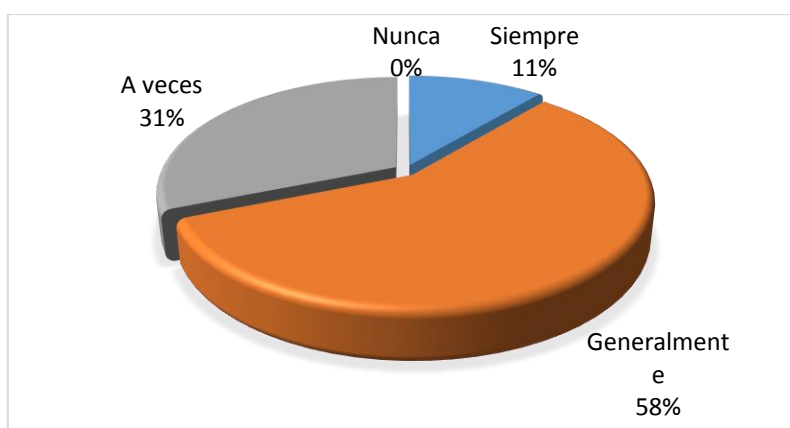


Figura 2. Establecimiento de planes
Fuente: Tabla 4

Análisis e interpretación:

El 58% respondieron que generalmente se implantan los planes en la empresa, un 31% respondió que a veces y solo un 11% alude que constantemente se establecen los planes.

Se percibe que la mayor parte de las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María generalmente fijan sus planes en la empresa.

Toma de decisiones (Indicador 3)

Tabla 5
Toma de decisiones

Calificativo	Cantidad	%
Excelente	5	11
Bueno	22	49
Regular	18	40
Insuficiente	0	0
Deficiente	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios o representantes de las empresas ferreteras

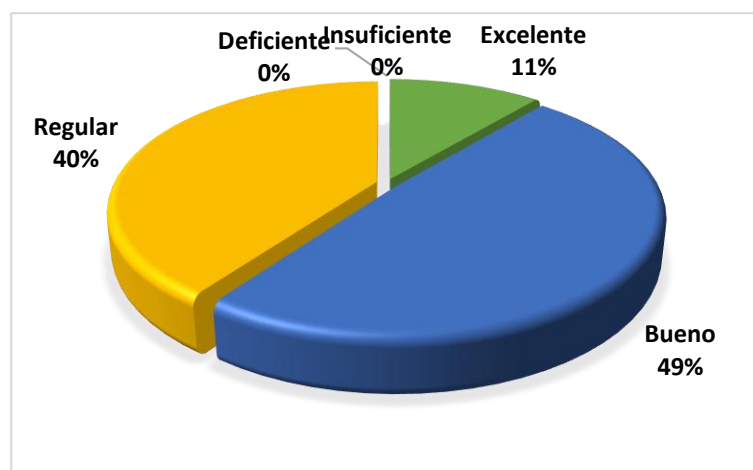


Figura 3. Toma de decisiones
Fuente: Tabla 5

Análisis e interpretación:

El 49% califica la toma de decisiones como buena, un 40% como regular y un mínimo de 11% lo considera como excelente.

Se percibe que en gran parte las empresas del rubro ferretero de la ciudad de Tingo María vienen tomando buenas decisiones dentro de sus empresas.

4.1.2. Organización

Estructura (Indicador 1)

Tabla 6

Estructura organizacional

Calificativo	Cantidad	%
Excelente	5	11
Bueno	22	49
Regular	18	40
Insuficiente	0	0
Deficiente	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios o representantes de las empresas ferreteras

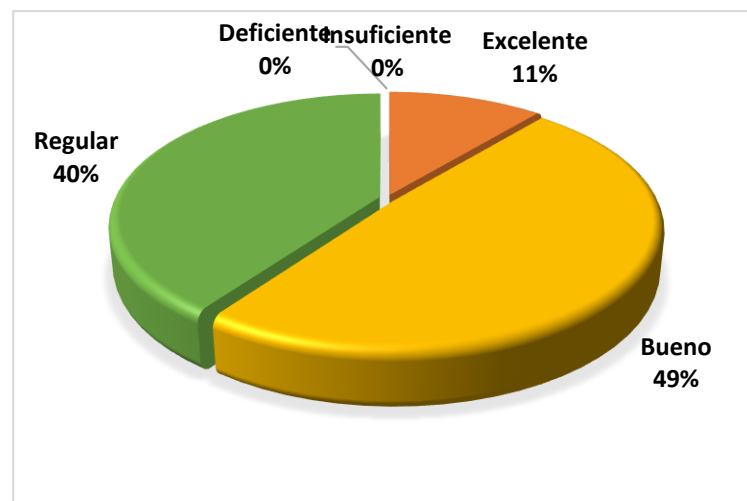


Figura 4. Estructura organizacional
Fuente: Tabla 6

Análisis e interpretación:

El 49% califica la estructura organizacional como buena, un 40% como regular y un diminuto porcentaje de 11% lo aprecia como excelente

Esto demuestra que en gran parte las empresas del rubro ferretero de la ciudad de Tingo María han desarrollado una buena estructura organizacional que le favorece a seguir desarrollandose dentro de sus empresas.

Agrupamiento de actividades (Indicador 2)

Tabla 7

Frecuencia de agrupación de actividades

Calificativo	Cantidad	%
Siempre	9	20
Generalmente	17	38
A veces	19	42
Nunca	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los propietarios o representantes de las empresas ferreteras

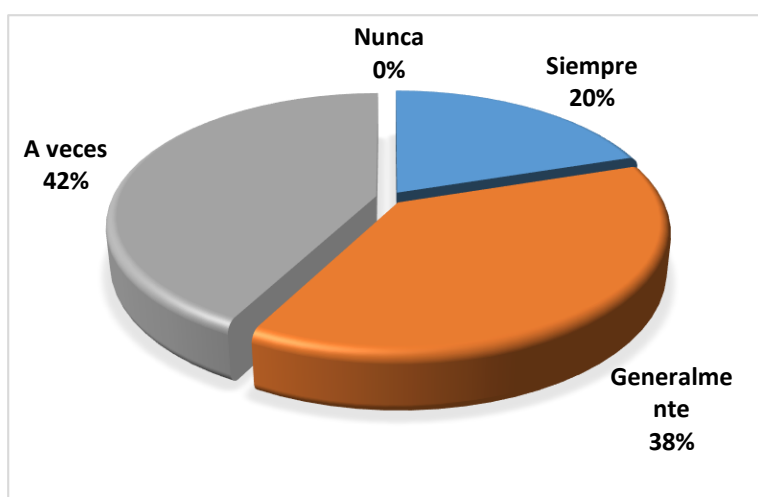


Figura 5. Frecuencia de agrupación de actividades
Fuente: Tabla 7

Análisis e interpretación:

El 42% alude que se agrupan las actividades para lograr sus objetivos, el 38% menciona que generalmente, mientras que un 20% menciona que siempre se realiza esta actividad.

Se visualiza que en gran parte las empresas del rubro ferretero de la ciudad de Tingo María a veces realizan la agrupación de sus actividades que le permitan alcanzar el logro de sus objetivos.

4.1.3. Dirección

Motivación (Indicador 01)

Tabla 8
Motivación al personal

Calificativo	Cantidad	%
siempre	5	11
generalmente	12	27
A veces	28	62
Nunca	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras

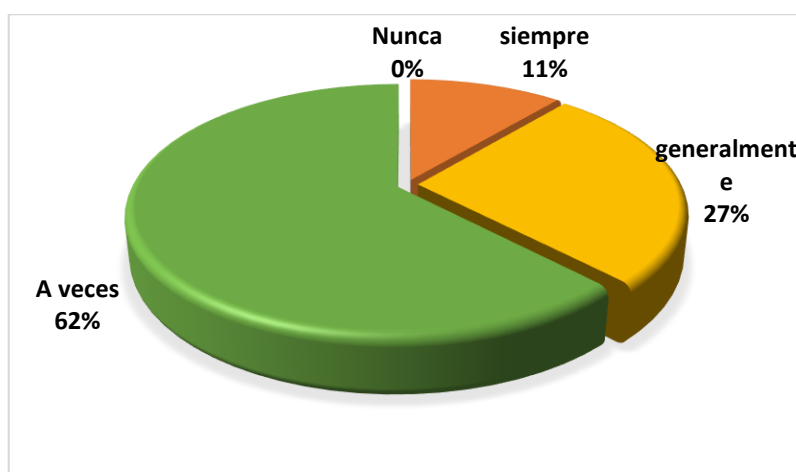


Figura 6. Motivación al personal
Fuente: Tabla 8

Análisis e interpretación:

El 67% menciona que solo a veces se motiva al personal para cumplir sus objetivos, un 27% menciona que generalmente, en tanto solo un 11% respondió que siempre se motiva al personal.

Se observa que la mayoría de las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María no motivan a su personal para el logro de sus objetivos organizacionales.

Comunicación (Indicador 02)

Tabla 9

Comunicación dentro de la empresa

Calificativo	Cantidad	%
Excelente	10	22
Bueno	21	47
Regular	14	31
Insuficiente	0	0
Deficiente	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras

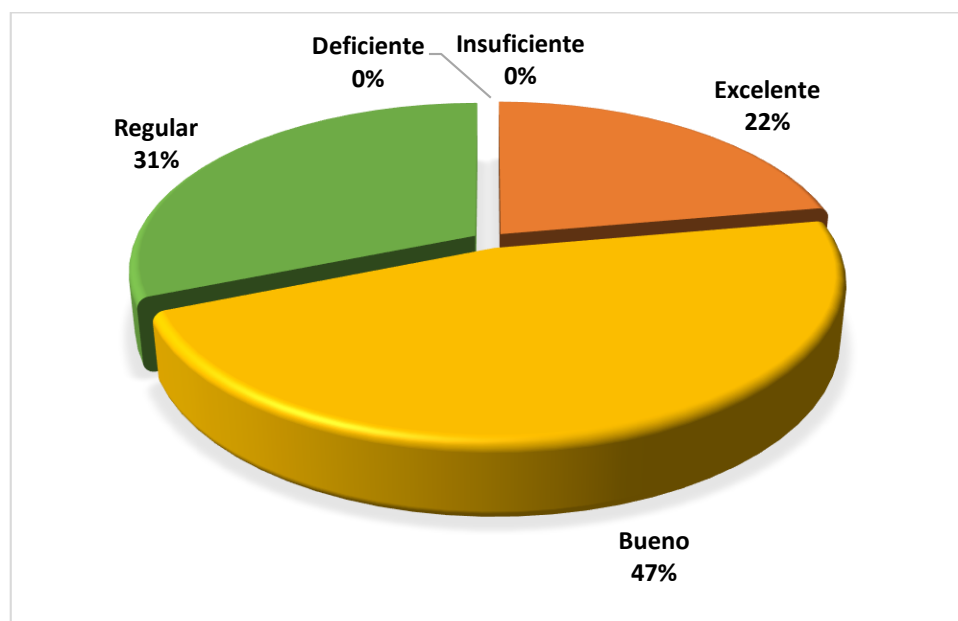


Figura 7. Comunicación dentro de la empresa

Fuente: Tabla 9

Análisis e interpretación:

Un 47% califica como buena la comunicación, en tanto un 31% lo considera como regular, en tanto un 22% como excelente.

Se observa que las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María llevan una buena comunicación dentro de su organización.

Liderazgo (Indicador 03)

Tabla 10
Liderazgo dentro de la empresa

Calificativo	Cantidad	%
Excelente	5	11
Bueno	26	58
Regular	14	31
Insuficiente	0	0
Deficiente	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras

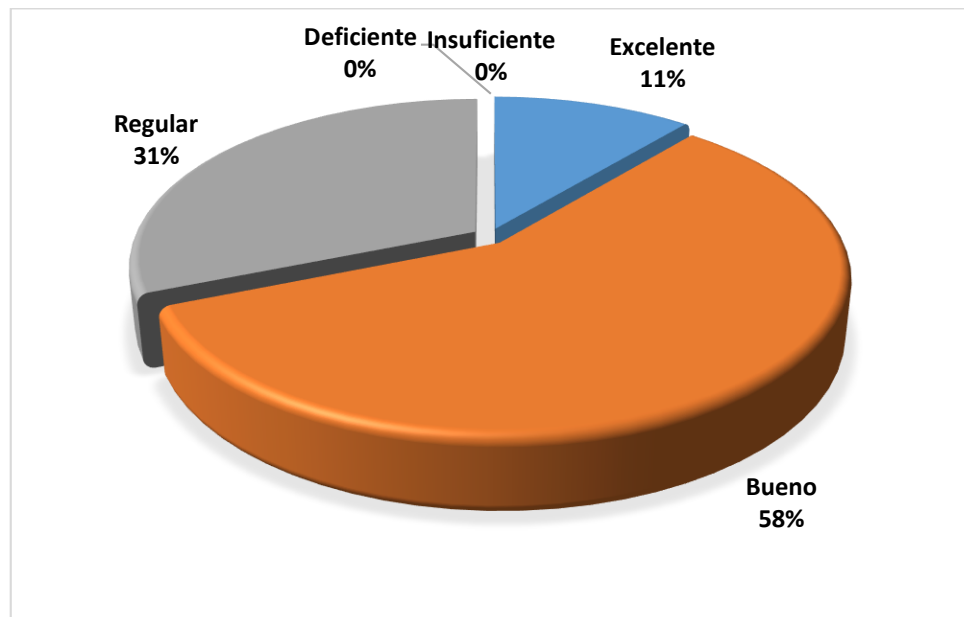


Figura 8. Liderazgo dentro de la empresa
Fuente: Tabla 10

Análisis e interpretación:

El 58% califica como bueno el liderazgo en sus empresas, un 31% como regular, y un 11% alude que el liderazgo es excelente.

Por tanto se puede decir que las ferreterías de la ciudad de Tingo María manejan un buen liderazgo.

4.1.4. Control

Establecer estándares (Indicador 01)

Tabla 11
Medición del desempeño

Calificativo	Cantidad	%
Siempre	5	11
Generalmente	27	60
A veces	13	29
Nunca	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras

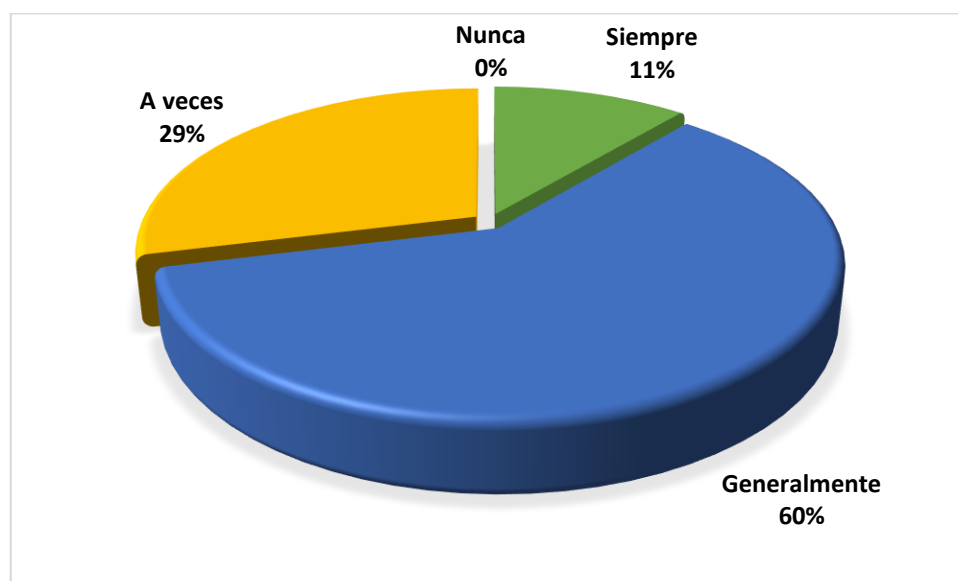


Figura 9. Establecimiento de estándares para medir el desempeño laboral
Fuente: Tabla 11

Análisis e interpretación:

El 60% alude que generalmente se establecen estándares para evaluar el desempeño de sus trabajadores, el 29% menciona que a veces, y un 11% indica que siempre.

Esto quiere decir que en gran parte las ferreterías de la ciudad de Tingo vienen estableciendo estándares para evaluar el desempeño laboral.

Medir el desempeño (Indicador 2)

Tabla 12
Medición del desempeño

Calificativo	Cantidad	%
Siempre	10	22
Generalmente	31	69
A veces	4	9
Nunca	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras

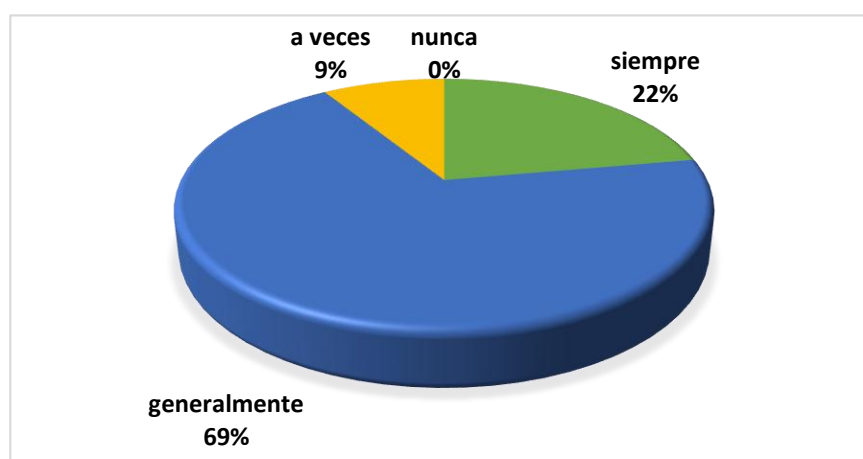


Figura 10. Medición del desempeño
Fuente: Tabla 12

Análisis e interpretación:

El 69% menciona que generalmente mide el desempeño laboral, de los trabajadores, el 22% menciona que siempre, y un pequeño porcentaje de 9% menciona que a veces.

Por lo que podemos ver que en gran parte las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María miden el desempeño laboral de sus trabajadores.

Corregir las variaciones (Indicador 3)

Tabla 13
Corrección de variaciones

Calificativo	Cantidad	%
Siempre	5	11
Generalmente	21	47
A veces	19	42
Nunca	0	0
Deficiente	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras



Figura 11. Corrección de variaciones
Fuente: Tabla 13

Análisis e interpretación:

El 47% alude que generalmente se corrigen las variaciones existentes entre lo planea y ejecuta, el 42% menciona que a veces, mientras que un 11% menciona que siempre.

Esto quiere decir que gran parte las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María corrigen las variaciones que pueden existir entre lo que planea y ejecuta.

4.1.5. Rentabilidad financiera

Rentabilidad sobre los activos (Indicador 01)

Tabla 14
Rentabilidad sobre los activos

Calificativo	Cantidad	%
Excelente	8	18
Bueno	32	71
Regular	5	11
Insuficiente	0	0
Deficiente	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras

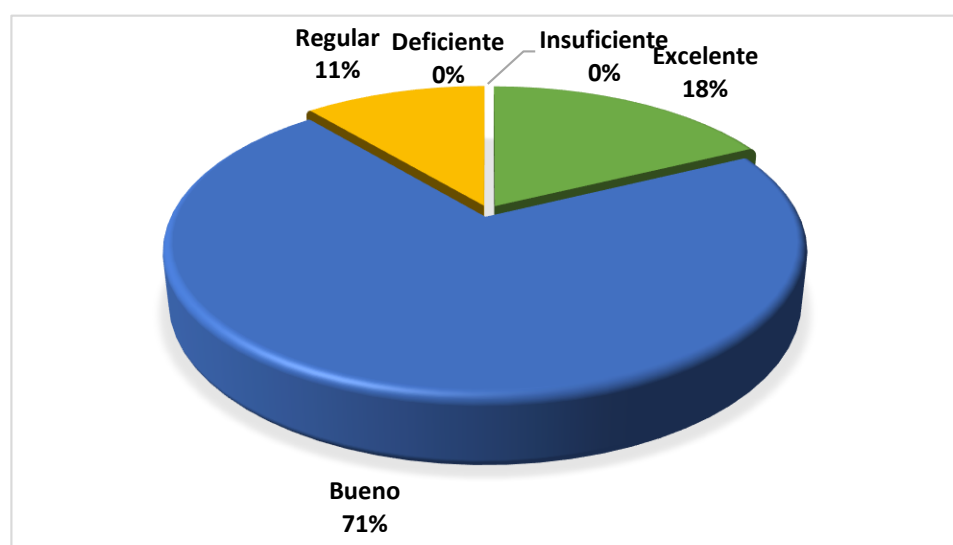


Figura 12. Rentabilidad sobre los activos
Fuente: Tabla 14

Análisis e interpretación:

El 71% de las empresas menciona que el nivel de rentabilidad sobre los activos en la empresa es bueno, el 18% responde que es excelente, en tanto que el 11% respondió que es regular.

Se observa que la mayoría de las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María obtienen el retorno de sus activos disponibles.

Rentabilidad sobre el patrimonio (Indicador 02)

Tabla 15
Rentabilidad sobre el patrimonio

Calificativo	Cantidad	%
Excelente	5	11
Bueno	26	58
Regular	14	31
Insuficiente	0	0
Deficiente	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras

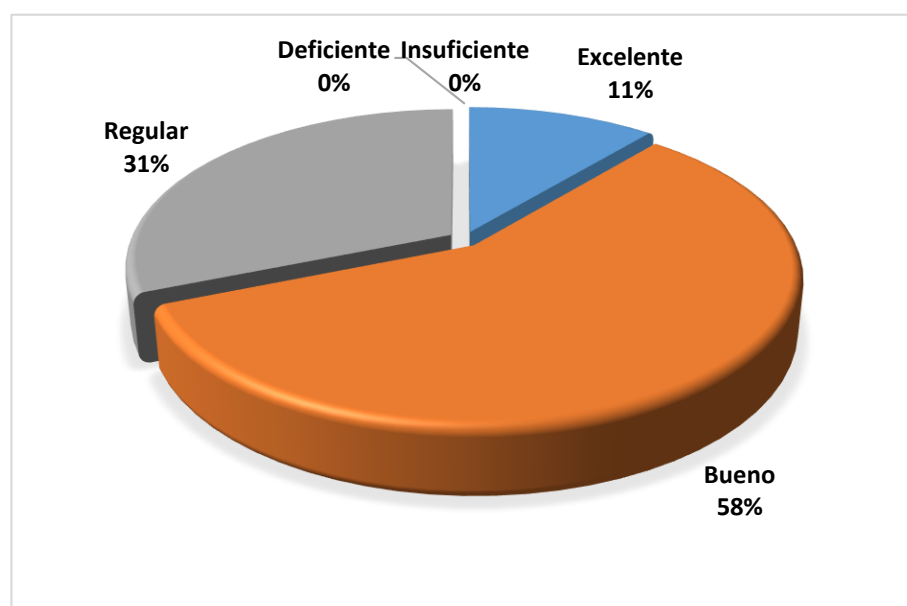


Figura 13. Rentabilidad sobre el patrimonio
Fuente: Tabla 15

Análisis e interpretación:

El 58% de las ferreterías mencionan que el nivel de rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa es bueno, el 31% responde que es regular, y el 11% respondió que es excelente.

Por lo que se puede mencionar que las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María obtienen buena utilidad por cada sol que los dueños invierten.

4.1.7. Rentabilidad económica

Rentabilidad sobre las ventas (Indicador 01)

Tabla 16
Rentabilidad sobre las ventas

Calificativo	Cantidad	%
Excelente	8	18
Bueno	33	73
Regular	4	9
Insuficiente	0	0
Deficiente	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras

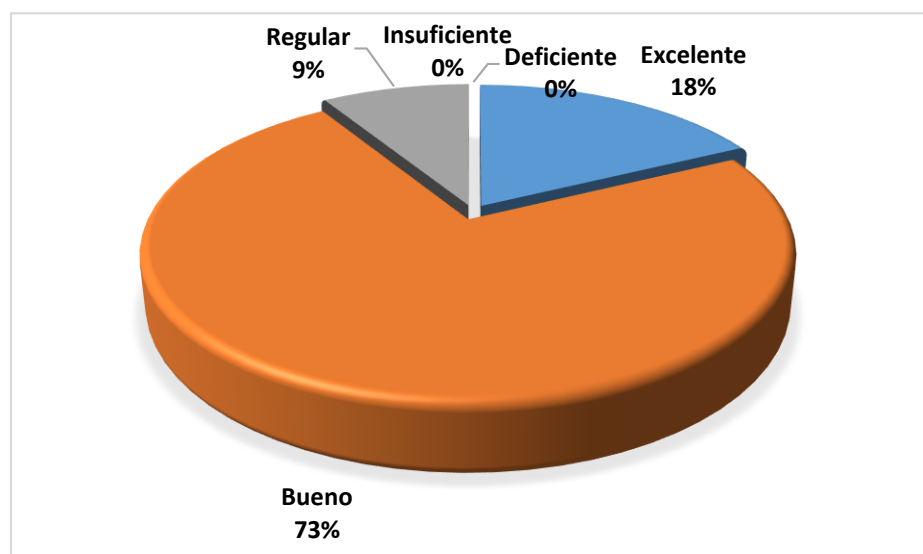


Figura 14. Rentabilidad sobre las ventas
Fuente: Tabla 16

Análisis e interpretación:

El 73% de las empresas menciona que el nivel de rentabilidad sobre las ventas en la empresa es bueno, el 18% responde que es excelente, en tanto el 9% respondió que es regular.

Por lo que podemos decir que la mayoría de las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María obtienen buenos beneficios por sus ventas. Es decir realizan operaciones de ventas eficientes.

Rentabilidad sobre de las inversiones (Indicador 02)

Tabla 17
Rentabilidad de las inversiones

Calificativo	Cantidad	%
Excelente	5	11
Bueno	26	58
Regular	14	31
Insuficiente	0	0
Deficiente	0	0
Total	45	100

Fuente: Encuesta realizada a los dueños o representantes de las empresas ferreteras

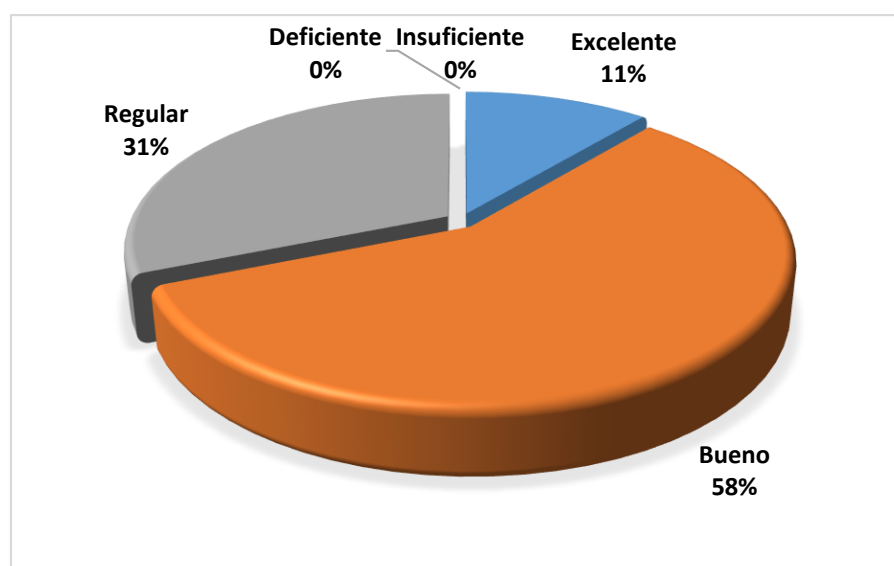


Figura 15. Rentabilidad de las inversiones
Fuente: Tabla 17

Análisis e interpretación:

El 58% de las ferreterías menciona que el nivel de rentabilidad de las inversiones en la empresa es bueno, el 31% responde que es regular, mientras que el 11% respondió que es excelente.

Entonces podemos decir que gran parte las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María obtienen buenos resultados de la inversión realizada.

4.2. Contrastación de hipótesis

Para la contrastación de la hipótesis se ha considerado lo siguiente:

4.3.1 De la Variable Independiente

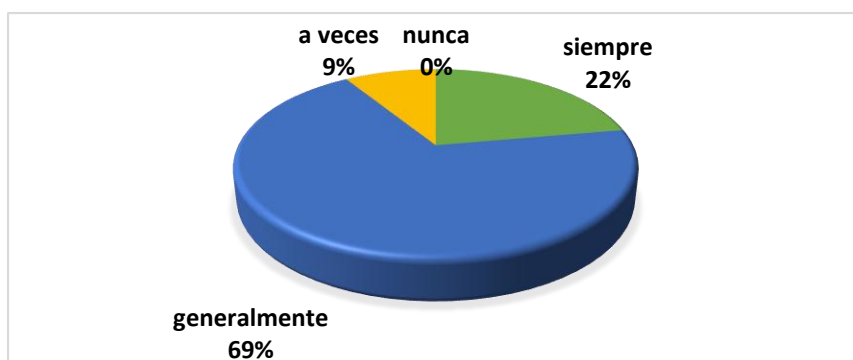


Figura 10. Medición del desempeño

4.3.2 De la Variable dependiente

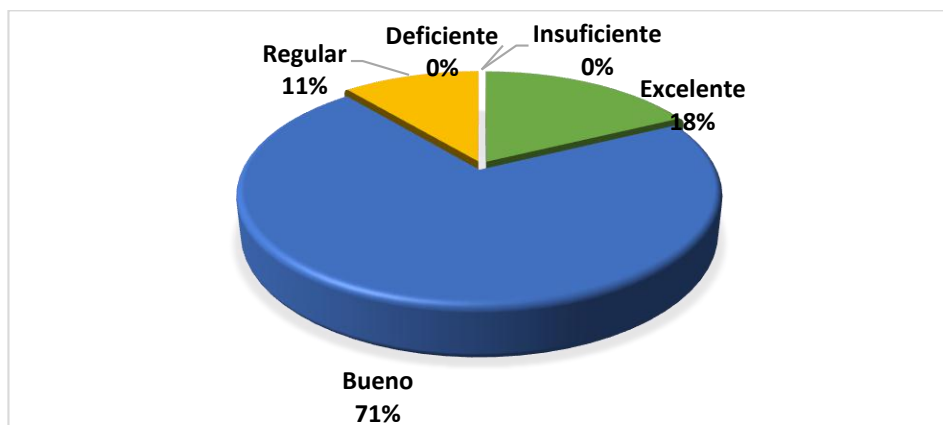


Figura 12. Rentabilidad sobre activos

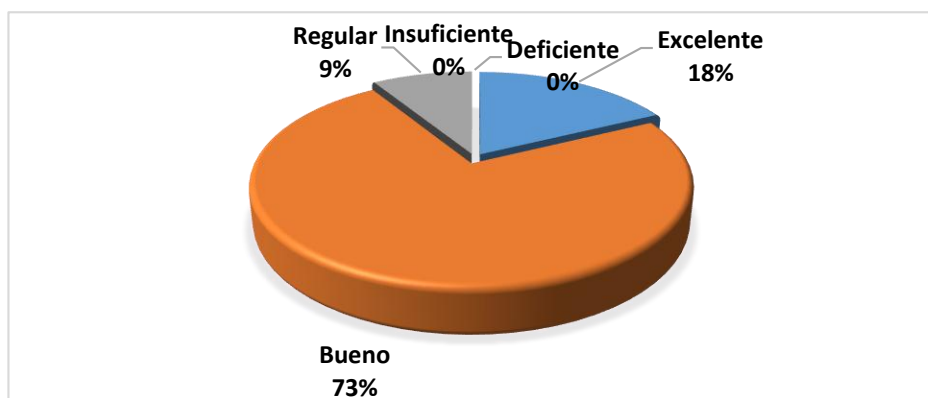


Figura 14. Rentabilidad sobre ventas

Podemos visualizar en la figura No 10, de la Variable independiente gestión empresarial, la frecuencia con la que se realiza la evaluación del desenvolvimiento de sus trabajadores, la mayoría, es decir un 91% mencionan que generalmente o siempre miden el desempeño de sus trabajadores.

Además, en la figura No 12 y 14 de la variable dependiente (Rentabilidad empresarial), específicamente en la rentabilidad sobre activos y rentabilidad sobre ventas prácticamente el 71% y 73% respectivamente mencionan que la rentabilidad es buena y solo una minoría califica a la rentabilidad como regular.

Asimismo, la contrastación y verificación de la hipótesis de la investigación, se llevó a cabo en función del problema y objetivos planteados de acuerdo con el esquema de diseño del trabajo de investigación, y siendo la hipótesis:

La gestión empresarial influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018.

Queda demostrado entonces que la gestión empresarial influye de manera significativa en la rentabilidad de las empresas ferreteras – 2018.

En esta contrastación se refleja claramente, las opciones de respuestas de los dueños o representantes encuestados, con lo que queda contrastado de esta manera en forma descriptiva y porcentual que el planteamiento de la hipótesis es aceptado.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN DE RESULTADOS

5.1. Discusión de resultados

5.1.1 En relación con la gestión empresarial

✓ Apac (2017), en su tesis “Gestión empresarial y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco” 2017”, quien determinó la existencia de una relación positiva y significativa entre gestión empresarial y el desarrollo de las Pymes de la ciudad de Huánuco, esto en base al resultado del cuestionario en general. La utilización de métodos, técnicas e instrumentos propios de las ciencias administrativas inciden en la gestión de las Pymes.

✓ Existe relación entre la aplicación de las técnicas administrativas y la gestión de las Pymes de la ciudad de Huánuco, se verificó que aquellas empresas que utilizan técnicas administrativas tienen una mejor gestión que aquellas empresas que no las utilizan.

✓ Se Verificó que los resultados económicos y financieros de la mayoría de empresas es positivo, sobre todo de aquellas empresas que utilizan técnicas e instrumentos de gestión en contraste de los resultados negativos de aquellas empresas que realizan actividad empresarial de manera empírica. Esta situación se asemeja a la presente investigación, donde el 58% de la tabla 03 de las empresas ferreteras generalmente y siempre establecen sus objetivos empresariales para su buen funcionamiento. Esto quiere decir que estas empresas vienen aplicando una buena gestión empresarial que le permite obtener rentabilidad en sus empresas.

5.1.2 En relación con la planeación empresarial

La mayoría de las empresas encuestadas, es decir un 49% en la tabla 05, viene tomando buenas decisiones en la empresa. Así en la tabla 04 un 58% menciona que generalmente establecen sus planes para posteriormente conseguir rentabilidad empresarial. Comparando con Hilario (2017), en su tesis titulada: “Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo León ferretería y construcciones E.I.R.L. Huanuco-2016”. Después de realizar su investigación determinó que las decisiones de inversión influyen en la rentabilidad, ya que una buena decisión de inversión financiera genera beneficios a corto y largo plazo.

5.1.3 En relación con la organización empresarial

.Koontz, et al (2012) La acción de organizar comprende, entre otros aspectos, establecer departamentos. El término departamento designa un área, una división o una unidad específica de una organización sobre la cual un gerente tiene autoridad para el desempeño de las actividades establecidas. Un departamento —como generalmente se utiliza el término— puede ser la división de producción, el departamento de ventas, la unidad de la costa oeste, la sección de investigación de mercados o la unidad de cuentas por cobrar.

Nuestra investigación coincide con los autores antes mencionado, donde el 49% y 40% de la tabla 06 de las empresas ferreteras de la Ciudad de Tingo María desarrollan una estructura buena y regular respectivamente. Así mismo la tabla 07 menciona que el 58% siempre o generalmente agrupan sus actividades para el logro de sus objetivos.

5.1.4 En relación con la dirección empresarial

Koontz, et al (2012) definen a la dirección como el proceso mediante el cual se influye en las personas para que contribuyan a las metas organizacionales y de grupo.

Si bien es cierto que el gerente más efectivo casi siempre será también un líder efectivo, y que dirigir es una función esencial de los gerentes, hay más en administrar que sólo dirigir; esta etapa del proceso administrativo comprende la influencia del administrador en la realización de planes, obteniendo una respuesta positiva de sus empleados mediante la comunicación, la supervisión y la motivación. La ejecución de los planes de acuerdo con la estructura organizacional, mediante la guía de los esfuerzos del grupo social a través de la motivación, la comunicación y la supervisión son la tarea de la dirección

En nuestra investigación en cuanto al indicador de liderazgo, el 58% de las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María ejerce un buen liderazgo, así mismo un 47% y 31% califica la comunicación en la empresa como bueno y regular respectivamente. Tales aspectos influyen en el compromiso de los trabajadores y de esta manera estos contribuyan al logro de los objetivos organizacionales, reflejados en un futuro en rentabilidad de la empresa.

5.1.5 En relación con el control empresarial

En relación a la última dimensión estudiada Ambuludi (2013). En su investigación titulada Control interno de inventarios y su incidencia en la rentabilidad de la ferretería “centro ferretero Lumbaquí “ubicada en la provincia de sucumbíos, Cantón Gonzalo Pizarro, concluye lo siguiente:

✓ No existe un adecuado control interno de inventario, lo que ha impedido al gerente una toma de decisiones efectiva para el mejoramiento de sus resultados económicos.

✓ La rentabilidad de la empresa se ha visto deteriorada por diferentes causas entre ellas la inadecuada distribución del espacio físico, las compras realizadas sin planificación y la principal que es el bajo control de inventarios que mantiene la empresa, causas que ocasionan una baja inestabilidad en el mercado.

✓ Se concluye también que la empresa ha ido bajando su rentabilidad cada los dos últimos años, debido al bajo control interno de inventario, los mismos que no permiten identificar el inventario dañado, obsoleto y/o de lenta rotación, con el fin de provisionarlo.

✓ El Centro Ferretero Lumbaquí no realiza un análisis respectivo de los indicadores financieros, ocasionando desconocimiento total del estado financiero y económico de la empresa, lo que impide alcanzar los objetivos planteados e incrementando los gastos en sus recursos.

✓ Y por último se concluye que la inadecuada forma de llevar los inventarios ha generado a la empresa una disminución en su rentabilidad, y por ende no se cuenta con gran estabilidad en el mercado.

Coincidimos con Ambuludi al mencionar que un bajo control genera desequilibrio en el mercado y por ende baja en la rentabilidad. En nuestra investigación el 60% de las empresas ferreteras de la ciudad de Tingo María establecen estándares para medir el desempeño, así mismo; aparte que se establecen, un 69% y 22% lo aplica generalmente y siempre respectivamente. Ello permite que las empresas puedan obtener un mejor control de las acciones que se vienen realizando.

CONCLUSIONES

1. Se determinó que la gestión empresarial influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018. Ello se observa en la figura N° 10, de la Variable independiente gestión empresarial, donde el 91% mencionan que generalmente o siempre miden el desempeño de sus trabajadores. Y en la figura N° 04 se observa que la estructura organizacional se encuentra entre buena y regular.
2. Se determinó que la planeación influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. Ello se visualiza en la figura N° 2, donde el 69% de las empresas mencionan que siempre o generalmente se establecen planes, mientras que un 31% menciona que a veces lo establece.
3. Se determinó que la organización influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. Ello se visualiza en la figura N° 04 y 05 donde el 49% de las empresas mantiene una buena estructura organizacional, un 40% regular y un 11% excelente.
4. Se determinó que la dirección influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. Ello se visualiza en la figura N° 8, donde el 58% y 31% de las empresas califican al liderazgo de la empresa como bueno y regular respectivamente, mientras que un 11% lo califica como excelente.
5. Se determinó que el control influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. Esto se observa en las figuras N° 9 y 10, donde el 60% establecen estándares para medir el desempeño y el 69% de las empresas pone en práctica, es decir aplica estos estándares de medición para llevar un mejor control empresarial.

RECOMENDACIONES.

1. Es preciso que las ferreterías, continúen considerando la gestión empresarial y sus dimensiones, debido a que ello influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María – 2018. Manifestándose en la rentabilidad sobre sus activos y rentabilidad sobre sus ventas.
2. Es necesario empresas ferreteras continúen considerando la planeación, debido a que ello influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. Es decir, continúen estableciendo planes que les permita el logro de sus objetivos organizacionales.
3. Es necesario que las ferreterías continúen considerando la organización, debido a que ello influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. Es decir, continúen desarrollando una buena estructura organizacional.
4. Es necesario que los dueños de las empresas del rubro ferretero continúen considerando la dirección empresarial, debido a que ello influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. Es decir, conserven el liderazgo y la comunicación y puedan mejorar la motivación.
5. Es necesario que los representantes de las empresas ferreteras sigan considerando el control empresarial, ya que esto influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. Es decir, continúen estableciendo y aplicando los estándares para medir el desempeño para llevar un mejor control empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Agosin M. R., Machado R., y Nazal P. (2004), Pequeñas economías, grandes desafíos: políticas económicas para el desarrollo en Centroamérica, Inter-American Development Bank.
2. Aguirre, J. (1997). Contabilidad de costos, gestión y control de presupuesto, control de gestión, la función del controller. Tomo II. Cultural de ediciones, S.A. España.
3. Aguirre, Juan; Prieto, Marta; Escamilla, Juan (1997). Contabilidad de costos, gestión y control presupuestario, control de gestión, la función del controller. Tomo II. Cultural de Ediciones, S.A. España.
4. Andrade, S. (2005), Diccionario de Economía. Tercera Edición. Lima. Editorial.
5. Apac, A. (2017). Gestión empresarial y el desarrollo de las micro y Pequeñas empresas del distrito de Huánuco” 2017 (tesis de pre grado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Huánuco.
6. Beaumont, M. Mendoza C. (1995), Microempresa y desarrollo: el rol de las ONGs en la promoción de la micro y pequeña empresa.
7. Chiavenato, I(2004). Introducción a la Teoría General de la Administración. Sétima edición. Editorial Mc Graw Hill. Colombia.
8. Chiavenato, Idalberto (2002), Administración en los Nuevos Tiempos. Bogotá Colombia. Editorial McGraw Hill.
9. Garcia, J., Martín, F. y Periañez, R. (2001). Administración y dirección. España: Mc Graw Hill.

10. Gitman J. (1986). Fundamentos de Administración Financiera., México DF, Editorial Harper & Row Latinoamericana.
11. Gitman, L.,(2003). Principios de administración financiera. México: Prentice Hall México.
12. Guajardo, C. (2005). Contabilidad Financiera. 5ta.Edición. México. McGrawHill.pd.
13. Hilario, T. (2017). Las decisiones de inversión y su influencia en la rentabilidad de la empresa grupo León ferretería y construcciones E.I.R.L. Huanuco-2016 (tesis de pre grado). Santiago Antunez de Mayolo. Huaraz.
14. Hulten, C. R. (2000). Productividad total del factor: Una breve biografía. Oficina Nacional de Investigación económica.
15. Instituto de Investigación El Pacífico (2004) Dirección y Gestión Financiera. Lima. Pacífico Editores.
16. Kerlinger, F. N. y Lee, H. B. (2002). Investigación del comportamiento. Métodos de investigación en ciencias sociales (4ª ed.). México: McGraw-Hill. P. 124.
17. Klein, E. (1990) Regional Employment Program for Latin America and the Caribbean, Lecciones sobre crédito al sector informal, PREALC.
18. Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2012). *Administración: Una perspectiva global y empresarial*. 14a. ed. México D.F.: Mc Graw Hill.
19. Kotler, P. (1996). "Mercadotecnia". Sexta edición. Prentice Hall.

20. Leopold, B, (1997). Fundamentos de Análisis Financiero Editorial Mc. Graw-Hill Madrid España.
21. Lizcano, J. y Castelló, E. (2004). Rentabilidad Empresarial Propuesta Práctica de Análisis.
22. Marthans, L. J. (2001), Flujos de Capital y Dinámica de Créditos. Caso peruano. Universidad de Lima.
23. Moyolema M. (2011). Impacto en la Rentabilidad de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Kuriñan de la Ciudad de Ambato año 2010 (tesis de pre grado). Universidad Técnica de Ambato – Ecuador.
24. Otero, M. (1998), El nuevo mundo de las finanzas micro empresariales: estructuración de instituciones financieras sanas para los pobres, Plaza y Valdés.
25. Perez, R. Pablo (1994). Constitución, Organización y Administración de la Pequeña y Mediana empresa. Impresiones Jairograf. Lima Perú.
26. Quintero V. M. (1987) Mercado y microempresas: Editorial FESCOL - Fundación Friedrich Ebert de Colombia.
27. Ramírez, A. (2011). Sistema de información gerencial y la gestión empresarial de la ferretería de la ciudad de Huaraz (tesis de pre grado). Santiago Antunez de Mayolo. Huaraz.
28. Robbins, S. (2007). *Administración*. 8ª ed. México. Pearson Educación.
29. Rodríguez, V. J. (2006). *Administración I*. México. Editorial Thomsom.
30. Sánchez B.J. (2002). Análisis de rentabilidad de la empresa. Visto el 17 de setiembre de 2018 desde <http://ciberconta.unizar.es/lección/anarenta/analisisR.pdf>

31. Sifuentes, L.I. (2018). El sistema de control interno de inventarios y su influencia en la gestión de la rentabilidad de la ferretería San José Lima metropolitana (tesis de pre grado). Universidad Ricardo Palma. Lima.
32. Valderrama, M. (1997) Crédito a la pequeña y microempresa, Centro Peruano de Estudios Sociales
33. Wurgaft José, (1993), Fondos de inversión social en América Latina, PREALC.

ANEXOS

MATRIZ DE CONSISTENCIA

“LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA RENTABILIDAD DE LAS EMPRESAS FERRETERAS EN LA CIUDAD DE TINGO MARIA 2018”.

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	MÉTODOS Y TÉCNICAS
<p>Problema general</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿De qué manera la gestión empresarial influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2019? <p>Problemas específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿De qué manera la planeación influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018? ¿De qué manera la organización influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018? ¿De qué manera la dirección influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018? ¿De qué manera el control influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018? 	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar de qué manera la gestión empresarial influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018</p> <p>Objetivos específicos</p> <ul style="list-style-type: none"> Determinar de qué manera la planeación influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. Determinar de qué manera la organización influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. Determinar de qué manera la dirección influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. Determinar de qué manera el control influye en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018 	<p>Hipótesis general</p> <p>La gestión empresarial influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <ul style="list-style-type: none"> La planeación influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. La organización influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. La dirección influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. El control influye significativamente en la rentabilidad de las empresas ferreteras en la ciudad de Tingo María - 2018. 	<p>Variable Independiente:</p> <p>X: Gestión Empresarial</p> <p>Dimensiones</p> <p>Planeación</p> <p>Organización</p> <p>Dirección</p> <p>Control</p> <p>Variable Dependiente:</p> <p>Y: Rentabilidad</p> <p>Dimensiones</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Rentabilidad Económica ✓ Rentabilidad Financiera 	<p>Tipo de Investigación</p> <p>Nivel: Descriptivo. correlacional</p> <p>Población y muestra</p> <p>45 empresas ferreteras</p> <p>Técnica de recolección de datos</p> <p>Encuesta – cuestionario</p> <p>Técnica de procesamiento y análisis de la información</p> <p>Estadística Descriptiva</p> <p>Aplicación Microsoft Excel</p>

CUESTIONARIO

Estimado (a) Sr(a), buen día, de antemano se agradece su amable colaboración y su tiempo respondiendo con sinceridad las siguientes opciones de este cuestionario de preguntas.

I. GESTIÓN EMPRESARIAL (Variable independiente)

PLANEACIÓN (DIMENSIÓN 01)

Establecimiento de objetivos (Indicador 1)

1. ¿Con qué frecuencia se establecen los objetivos organizacionales en la empresa?
- a. Siempre b. Generalmente c. A veces d. Nunca

Plan (Indicador 2)

2. ¿Con qué frecuencia se establecen planes en la empresa?
- a. Siempre b. Generalmente c. A veces d. Nunca

Toma de decisiones (Indicador 3)

3. ¿Cómo califica la toma de decisiones dentro de la empresa?
- a. Excelente b. Bueno c. Regular d. Insuficiente e. Deficiente

ORGANIZACIÓN (DIMENSIÓN 02)

Estructura (Indicador 1)

4. ¿Cómo califica la estructura organizacional de la empresa?
- a. Excelente b. Bueno c. Regular d. Insuficiente e. Deficiente

Agrupamiento de actividades (Indicador 2)

5. ¿Con qué frecuencia se agrupan las actividades para el logro de los objetivos?
- a. Siempre b. Generalmente c. A veces d. Nunca

DIRECCIÓN (DIMENSIÓN 03)

Motivación (Indicador 01)

6. ¿Con qué frecuencia se motiva al personal para el logro de los objetivos?
- a. Siempre b. Generalmente c. A veces d. Nunca

Comunicación (Indicador 02)

7. ¿Cómo califica usted la comunicación dentro de la empresa?
- a. Excelente b. Bueno c. Regular d. Insuficiente e. Deficiente

Liderazgo (Indicador 03)

8. ¿Cómo califica usted el liderazgo dentro de la empresa?
- a. Excelente b. Bueno c. Regular d. Insuficiente e. Deficiente

CONTROL (DIMENSIÓN 04)

Establecer estándares (Indicador 01)

9. ¿Con qué frecuencia se establecen estándares para medir el desempeño laboral?
- a. Siempre b. Generalmente c. A veces d. Nunca

Medir el desempeño (Indicador 2)

10. ¿Con qué frecuencia se mide el desempeño de los trabajadores?
- a. Siempre b. Generalmente c. A veces d. Nunca

Corregir las variaciones (Indicador 3)

11. ¿Con qué frecuencia se corrigen las variaciones existentes entre lo planeado y lo ejecutado?
- a. Siempre b. Generalmente c. A veces d. Nunca

II. RENTABILIDAD (variable dependiente)

RENTABILIDAD FINANCIERA (DIMENSIÓN 02)

Rentabilidad sobre ventas (Indicador 1)

12. ¿Cuál es el nivel de rentabilidad sobre las ventas en la empresa?

a. Excelente b. Bueno c. Regular d. Insuficiente e. Deficiente

Rentabilidad de las inversiones (Indicador 2)

13. ¿Cuál es el nivel de rentabilidad de las inversiones en la empresa?

a. Excelente b. Bueno c. Regular d. Insuficiente e. Deficiente

RENTABILIDAD ECONÓMICA (DIMENSIÓN 01)

Rentabilidad sobre activos (Indicador 3)

14. ¿Cuál es el nivel de rentabilidad sobre los activos en la empresa?

a. Excelente b. Bueno c. Regular d. Insuficiente e. Deficiente

Rentabilidad sobre el patrimonio (Indicador 4)

15. ¿Cuál es el nivel de rentabilidad sobre el patrimonio en la empresa?

a. Excelente b. Bueno c. Regular d. Insuficiente e. Deficiente

Gracias por su apoyo

